

CASE STUDY

Usprawnienie procesu wyprzedaży zalegającego towaru w magazynie

FIRMA



WYZWANIE

W sprzedaży hurtowej częstym wyzwaniem są produkty z końcówek serii i wycofane z oferty producenta. Taki towar, który zalega w magazynach, jest w pełni sprawny i wartościowy. Generuje jednak w firmie dodatkowe koszty magazynowania czy utylizacji.

ROZWIĄZANIE

W odpowiedzi na potrzeby biznesowe firmy FEMAX wdrożyliśmy dedykowaną platformę aukcyjną KupTam – w ten sposób uzyskano nowy kanał sprzedaży dla klientów biznesowych, za pomocą którego możliwa jest skuteczna wyprzedaż produktów zbędnych, których nie udaje się sprzedać innymi metodami.

EFEKT BIZNESOWY

Zaleta #1

W ten sposób firma FEMAX osiągnęła znaczące zmniejszenie nakładu kosztów magazynowania i utylizowania zalegającego w magazynach towaru a także zadowolenie Klientów, którzy zyskali możliwość zakupu pełnowartościowych produktów na preferencyjnych warunkach. Rocznie firma wyprzedaży w ten sposób około 2% swoich stanów magazynowych.

Zaleta #2

Zarówno firma FEMAX, jak i jej Klienci, doceniają KupTam jako rozwiązanie wyróżniające się praktycznością oraz dopracowaną funkcjonalnością, umożliwiającą m.in. intuicyjne i proste w obsłudze zakupy oraz łatwe wystawianie przedmiotów na sprzedaż.

Projekt w liczbach

- **1000+** zrealizowanych aukcji
- **Do 2%** dodatkowego przychodu generowanego za pomocą narzędzia
- **150+** liczba użytkowników w strefie wyprzedażowej FEMAX

O kliencie

FEMAX to hurtownia oraz salony z wyposażeniem łazienek, techniką grzewczą i sanitarną – posiada 14 placówek sprzedaży i zatrudnia ponad 140 pracowników.



Usługi wdrożeniowe i wsparcia świadczone przez INNOKREA sp. z o.o. są wykonywane z ponadprzeciętną jakością, w sposób profesjonalny, staranny i solidny. Terminy reakcji na zgłaszane wnioski są krótkie.

Krzysztof Dolny

Kierownik Projektu
FEMAX Sp. z o.o. Sp. K.